

MOTTO

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli.”

(Q.S. Al Baqarah : 275)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya tulis ini kupersembahkan untuk:

Teruntuk kedua orang tua saya tercinta, Ibu RETNO INDRAWATI dan Bapak MURNIANTO, yang selalu membimbing dan mendoakan dengan penuh ketulusan, yang telah berjuang dengan penuh keikhlasan, yang telah memberikan segala kasih sayangnya dengan penuh rasa ketulusan..

Teruntuk adik saya tersayang Sherly Murni Apriliawati, yang selalu memberikan motivasi dan semangat selama penyusunan skripsi ini.

Teruntuk dosen pembimbing saya ibu Sri Anugrah Natalina, SE, MM dan bapak Ali Samsuri M.EI yang senantiasa membimbing, mengingatkan, menegur dan memotivasi dalam mengerjakan skripsi.

Teruntuk sahabat-sahabat saya Eni Sulistyorini, Dimas Wahyu, Siti Aisyah, Yudhita Permatasari, Nurlia Khamida, Afifatun Azizah, Dian Ervina, Ika Kasani, Rofika Okti, Rochmatul N., Mustika Dewi, Paramita Dea, yang bersedia berbagi ilmu dan wawasan, yang senantiasa memberikan dukungan, motivasi, serta waktunya untuk membantu terselesaikannya skripsi ini.

Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terima kasih untuk semua yang telah diberikan, semoga dapat menjadi pelajaran bagi kami kelak nanti.

ABSTRAK

MAY SHELFY PUTRI INDRIANI, Sri Anugrah Natalina, SE, MM dan : Strategi penetapan harga dalam meningkatkan volume penjualan (studi kasus toko baju salsa serba 35.000 kediri) , Ekonomi Syariah, Syariah, IAIN Kediri, 2019.

Kata Kunci: Strategi Penetapan Harga, Volume Penjualan, Toko Salsa Serba 35.000.

Penetapan harga adalah keputusan mengenai harga-harga yang akan diikuti untuk suatu jangka tertentu. Dalam menetapkan suatu harga perusahaan akan menerapkan strategi penetapan harga. dalam meningkatkan dan mempertahankan pelanggan salah satunya adalah dengan cara menetapkan harga jual produk yang sebaik-baiknya. Salah satu strategi penetapan harga yang digunakan yaitu strategi fleksibilitas harga. Strategi fleksibilitas harga merupakan strategi pembebanan harga yang berbeda kepada pelanggan yang berbeda untuk produk yang kualitasnya sama. Dalam strategi fleksibilitas terdapat salah satu strategi yaitu strategi satu harga (harga tunggal) perusahaan membebankan harga yang sama kepada setiap pelanggan yang membeli produk dengan kualitas dan kuantitas yang sama pada kondisi yang sama pula (termasuk syarat penjualannya sama). Dengan menggunakan strategi satu harga (harga tunggal) guna untuk meningkatkan dan mempertahankan volume penjualan. Adapun fokus penelitian dari penelitian ini adalah: (1) Bagaimana Strategi Penetapan Harga pada Toko Baju Salsa Serba 35.000 Kediri?, (2) Bagaimana Strategi Penetapan Harga Untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Toko Baju Salsa Serba 35.000 Kediri?

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, sedangkan jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Data diperoleh dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Untuk analisis data dilakukan dengan cara reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan dan untuk memenuhi keabsahan data, maka peneliti menggunakan teknik perpanjangan keikutsertaan peneliti, ketekunan pengamatan, dan triangulasi.

Adapun hasil penelitian ini adalah (1) strategi penetapan harga yang dilakukan oleh Toko Salsa Serba 35.000 yaitu, penetapan harga tunggal untuk memudahkan konsumen dalam memperkirakan biaya yang akan dikeluarkan, dengan begitu lebih efisien. Produk-produk yang dijual memiliki harga yang berbeda-beda ada yang dibawah harga jual dan diatas harga jual kemudian pemilik toko memberikan harga yang sama pada produknya untuk dijual kembali di toko tersebut. Dalam menetapkan patokan harga tunggal sebesar Rp. 35.000 owner juga sudah mempertimbangkan laba yang diperoleh. (2) Toko Baju Salsa Serba 35.000 bisnis baju dengan harga sama atau harga tunggal mampu mendapatkan keuntungan tertentu, meskipun dijual dengan harga yang cukup murah juga. Toko ini mengalami peningkatan volume penjualan dan maka dari itu pendapatan yang dihasilkan juga mengalami peningkatan. Dalam hal ini toko baju salsa serba 35.000 mengalami pertumbuhan perusahaan dengan menerapkan sistem satu harga. Hal tersebut dapat dilihat dari toko baju salsa serba 35.000 mampu membuka beberapa cabang di beberapa wilayah. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa strategi peneapan harga yang di gunakan Toko Baju Salsa Serba 35.000 memberikan dampak positif bagi perusahaan.

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas rahmat dan karunia yang dilimpahkan-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Skripsi ini mengungkapkan tentang Stategi Penetapan Harga dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Toko Salsa Serba 35.000 Kediri).

Penulis menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Dr. H. Nur Chamid, MM., selaku Rektor IAIN Kediri atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, MHI., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam beserta jajaranya atas segala kebijaksanaan, perhatian dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi ini.
3. Ibu Sri Anugrah Natalina, SE, MM., selaku Dosen Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, mengarahkan dan memberi dorongan serta motivasi demi terselesaikannya skripsi ini.
4. Bapak Ali Samsuri M.El., selaku Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, mengarahkan dan memberi dorongan serta motivasi demi terselesaikannya skripsi ini.

5. Pada *owner* Toko Baju Salsa Serba 35.000 yang telah memberikan izin, waktu luang dan segala bantuan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini.

Semoga amal kebaikan dari semua pihak mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT. Dan semoga penulis skripsi ini memberikan manfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya. Amin. Penulis menyadari dengan segenap kerendahan hati, bahwa dalam penyelesaian skripsi ini masih terdapat kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna penyempurnaan skripsi ini.

Kediri, 20 Mei 2019.

Penulis

May Shelfi Putri

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Kegunaan Penelitian.....	10
E. Telaah Pustaka	11
BAB II: LANDASAN TEORI	
A. Pengertian Pemasaran	14
B. Pengertian Bauran Pemasaran.....	14
C. Harga	15
D. Strategi Penetapan Harga	16
1. Pengertian Strategi Penetapan Harga.....	16
1. Strategi Penetapan Harga Produk Baru	17
2. Strategi Harga Produk Yang Sudah Mapan	17
3. Strategi Fleksibilitas Harga	17
1) Strategi Satu Harga (Harga Tunggal)	18

2) Strategi Penetapan Harga Fleksibel	19
4. Strategi Penetapan Harga Lini Produk	20
5. Strategi Leasing	20
6. Strategi Bundling Pricing	20
7. Strategi Kepemimpinan Harga	20
8. Strategi Penetapan Harga Untuk Membentuk Pangsa Pasar ..	21
2. Tujuan Penetapan Harga	21
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga.....	22
4. Prosedur Penetapan Harga	24
5. Strategi Penetapan Harga Dalam Islam.....	26
E. Volume Penjualan	28
1. Pengertian Penjualan	28
2. Pengertian Volume Penjualan	29
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan.....	30
4. Tujuan Penjualan.....	33

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	35
B. Kehadiran Peneliti	36
C. Lokasi Penelitian.....	36
D. Sumber Data	36
E. Metode Pengumpulan Data.....	37
F. Analisis Data.....	38
G. Pengecekan Keabsahan Data	39
H. Tahap-Tahap Penelitian	40

BAB IV: PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	42
1. Sejarah Berdirinya Toko	42
2. Visi dan Misi	42
3. Lokasi	43
4. Struktur Organisasi	43
5. Macam-Macam Produk Toko Baju Salsa Serba 35.000	44
6. Jam Kerja	45

7. Gambaran Umum Subyek.....	45
8. Strategi Penetapan Harga Yang Diterapkan Pada Toko Baju Salsa Serba 35.000	46
9. Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Baju Salsa Serba 35.000.....	58
B. Temuan Penelitian	60
BAB V : PEMBAHASAN	
A. Strategi Penetapan Harga pada Toko Baju Salsa Serba 35.000	62
B. Volume Penjualan pada Toko Baju Salsa Serba 35.000	64
BAB VI : PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	69
B. Saran	70
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Cabang Toko Baju Salsa Serba 35.000.....	8
Tabel 1.2 Data Volume Penjualan Toko Baju Salsa Serba 35.000.....	9
Tabel 4.1 Data subjek Toko Salsa Serba 35.000.....	46
Tabel 5.1 Data Volume Penjualan Toko Baju Salsa Serba 35.000.....	65
Tabel 5.2 Daftar Cabang Toko Baju Salsa Serba 35.000.....	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	44
------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pedoman Wawancara

Lampiran 2. Surat Izin Penelitian

Lampiran 3. Surat Keterangan Bukti Penelitian

Lampiran 4. Daftar Konsultasi Skripsi

Lampiran 5. Dokumentasi Foto Penelitian

Lampiran 6. Biodata Penulis